

米国の児童向けソーシャルスキルブック に見る英語会話の前提

——インタラクシオンを目指した英語教育のための一考察——

大 谷 麻 美

1. はじめに

日本人が英語で会話をする際、積極的に会話に参加することができず、その結果、誤解を受けたり困難な事態に直面したりする事例が多々報告されている (e.g., FitzGerald, 2003 ; 大谷, 2007 ; 寺内 他, 2008)。そしてこのような問題は、しばしば日本人の英語の言語知識の不足や消極的性格に起因すると考えられがちである (e.g., 寺内他, 2008)。しかし一方で、談話分析の研究からは、その一因に両言語の談話構造や (e.g., FitzGerald, 2003 ; 津田 他, 2015)、その背後にある会話の前提に相違があるからだという指摘もある (e.g., Hiraga & Turner, 1995 ; 平賀・ターナー, 1996 ; 重光, 2015a, 2015b)。そこで本稿は、アメリカの児童向けソーシャルスキルブックの中に見られる英語会話の前提を明らかにする。そして、Gumperz (1982) の唱える相互行為分析の観点に基づき、それが実際の会話にどのように表出しているのかを考察する。

2. 先行研究と問題の所在

尾崎・椿・中井 (2010) は、話す行為を図 1 のように下位分類できるとしている。その中でも、面接、討論、会議、打ち合わせなどのいわゆる制度的場面会話や交渉会話については、その流れや構造は日本語・英語ともにある程度解明

されつつある (e.g., Drew & Heritage, 1992 ; Yamada, 1997 ; 近藤, 2007 ; 植田, 2014)。また、その研究成果はビジネス英会話などの形で徐々に日本の英語教育に取り入れられている。一方で、交流会話（雑談）は会話の interactional function (Brown & Yule, 1983) に焦点を当てたもので、人間関係の構築や維持を目的とする会話である。これは制度的場面の会話に比べ、未だその本質が十分に解明されたとは言い難く (村田 & 井出, 2016, p.v)、教育の中でもほとんど注視されてはいない。しかし実際には、交流会話は制度的場面や交渉場面の会話の前後にも必ず small talk として行われ、基本的な人間関係や信頼関係を形成するうえで不可欠な相互行為だと言える。また、制度的場面や交渉場面の会話と比べるとそのゴールが明確でないため、異なる言語話者間では、会話の運び方がわかりづらいという問題もある。実際、大谷 (2007) は、英語の言語知識が十分あり普段の仕事では英語を使用しているにもかかわらず、交流会話が適切にできずに英語母語話者から誤解を受ける日本人の事例を報告している。

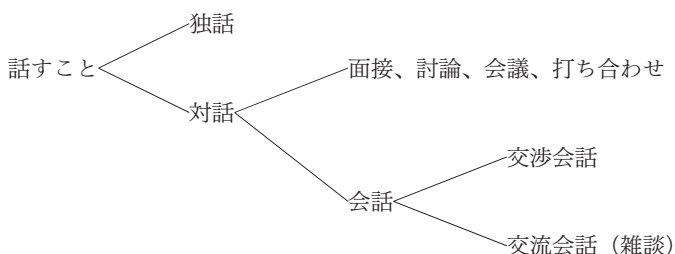


図1 話すこと (尾崎・椿・中井, 2010, p.5)

このような問題を解決するには、目標とする言語文化の中では、何のために、どのように会話を行うことが適切と考えられているのかという会話の前提 (assumption, presupposition) を正しく理解する必要がある (Gumperz, 1982 ; Goffman, 1983)。日本語と英語の交流会話の前提に関する具体的研究には、重光 (2015a, 2015b) があり、英語母語話者と日本母語話者それぞれが、

初対面場面においてどのような会話を「良い会話」と考えるのかを調査している。その結果、選択すべき話題、会話で気を付けるべき点、会話参加者の関係の捉え方などに両言語間でかなり相違があると指摘する。

このような会話の前提に関する理解は、社会言語能力にかかわる部分であり、その言語をいかに「正しく」使用できるかではなく、その社会の中でいかに「適切に」使用できるかに関する能力である。このような社会言語能力の重要性はここ20年程で特に注視され、CEFR (Common European framework of reference for languages) や ACTFL OPI (The American council on the teaching of foreign languages oral proficiency interview) などでも、求められる能力の1つとして明記されている。しかし、日本人英語学習者が英語会話のどのような前提項目を理解すべきなのか、またそれをどのように教授すべきなのかは未だ十分に解明されているとはいえない。

3. 研究目的とデータ

そこで本研究は、アメリカで発行された児童向けのソーシャルスキルブックを調査対象として、そこでどのような会話が期待されているのか、つまり英語会話の前提の分析を行う。このような一般書を分析対象とするのには、ごく一般的なアメリカ人英語母語話者が、会話についてどのような前提を共有しているのかを見るために有効だと考えるからである。また、児童向け書籍を対象とする理由は、成人向け書籍以上に、その社会で人間関係を構築するうえできわめて基本的で必須の考え方や規範が端的に記述されていると考えられるからである。本稿では、日本からインターネットで購入できた8冊のソーシャルスキルブックの内、言語コミュニケーションについての言及があった下記の6冊を対象に分析を行う。(表1)

これらの本の対象読者は小学校低学年から10代で、その形式はイラストが中心のものから200ページ近いペーパーバックのものまで多様である。いずれも言語コミュニケーションに関して以外にも、人間関係(友人の作り方、友人と

の遊び方、いじめへの対処法など)、学校生活(授業への参加方法、質問の仕方、教師との関係など)、家庭生活(家族との接し方、家庭内マナーなど)など日常生活全般にわたり、児童が円滑な生活を送ることができるように、振る舞い方や従うべきルールなどが解説されている。これらの中で、言語コミュニケーションに関係する部分を対象として、そこで期待されている英語でのコミュニケーションの取り方を分析する。

表1 分析対象書籍

タイトル	対象年齢 (本の記載に基づく)	本稿中の略称
<i>Social rules for kids: The top 100 social rules kids need to succeed</i>	7-14歳	<i>Social rules</i>
<i>Speak up and get along!: Learn the mighty might, thought chop, and more tools to make friends, stop teasing, and feel good about yourself</i>	8-12歳	<i>Speak up</i>
<i>Dude, that's rude (Get some manners)</i>	8-13歳	<i>Dude</i>
<i>How to make & keep friends: Tips for kids to overcome 50 common social challenges</i>	記載なし (およそ10歳以上)	<i>How to make</i>
<i>How kids make friends: Secrets for making lots of friends, no matter how shy you are</i>	8歳以上	<i>How kids</i>
<i>Communication skills for teens: How to listen, express & connect for success</i>	10代	<i>Communication</i>

4. 分析

これらの書籍の言語コミュニケーションに関する記述の中には、挨拶の仕方、人の誘い方や誘いへの断り方などの発話行為に関するもの、丁寧な表現方法などの表現の選択に関するものなどが含まれており、これはらは英語に限らず日本語でも同様にしばしば問題となる項目と言えよう。しかしそれ以外にも、何のために会話をするのか、そのためにいかにして会話に参加するのかという、会話の本質にかかわる項目が章や節を亘って繰り返し強調されている。本稿で

は、これらの会話の行い方とその意義にかかわると考えられる記述を抽出した。そしてそれらを self-disclosure、being assertive、asking questions、giving comments、listening、showing interest、sharing の 7 項目に分類した。さらにそれらを、情報の送り手、受け手側に関する項目、その双方に関する項目に分け、詳細に見ることとする。

4.1 情報の送り手側の前提

まず、情報の送り手として、何のために、いかに会話に参加するのかという観点からは、self-disclosure と being assertive の 2 つの項目を挙げることができる。

4.1.1 Self-disclosure (自己開示)

いずれの本でも共通して述べられていることは、自己を語るように促す記述である。これは、6 冊の中でも比較的年長者向けの本では self-disclosure (自己開示) という表現を用いて説明されるが、年少者向けの本では必ずしもこの用語が使われているわけではない。*Dude* には Word-y Manner (言葉のマナー) と題する節で以下のような記述がある。

Share something about yourself. Talk about your family, your interests, a book you're reading, your hobby, your pet, anything. Try to pick something you think the other person will want to hear about.

(*Dude*, p. 77 下線は筆者による。以下同様)

ここでは、自分のことを語り、それを相手と共有することを促している。また、別の本でも、

Self-disclosure is fundamental to the development of any relationship.

(*Communication*, p. 145)

と述べられ、自己開示は人間関係構築の基礎だと教えている。そして同じ本の

なかでは The rewards of self-disclosure (自己開示の見返り) という節を設け、自己開示を行うことで、相互の距離が縮まる、関わり合いが深くなる、相手があなたを好きになる、関係が安定する、相手が協力的になる、などと説明する。(Communication, p. 21) つまり自己開示は、人間関係を築き、深める上で基本的でかつ必須の手段としてとらえられている。

4.1.2 Being assertive (自己主張)

Being assertive (自己主張) という用語も必ずしもすべての本で使われているわけではないが、自己の気持ちや意見をはっきり述べよという趣旨のことは、いずれの本でも強調されている。例えば、*Social rules* の Find a solution with a friend の節では、友人とうまくいかない時の解決手順として、まず次の2つを挙げている。

- Give an “I” message.

Example: “I was angry when you said I was acting mean.”

- Tell what I want to happen.

Example: “Next time, tell me to stop and I will.”

(*Social rules*, p. 29)

ここでは、「私」がどう思っているのか、「私」がどうしたいのかを伝えよと強調している。また、*Speak up* では、自己主張はコミュニケーションする際の有効な「力」と考え “The power I” と名付けて次のように解説する。

Use the power I to tell others what you think, what you want, or how you feel when they are not treating you fairly. The power I is a simple but powerful tool: it means using an “I” sentence that is strong and direct.

(*Speak up*, p. 9)

つまり自己主張とは相手に自分を理解させる強力な手段だとみなされている。

その一方で別の本では、このような自己主張を行う理由を以下のようにも説明する。

Assertive communication makes others feel like they can trust you because you're open and reasonable and you're "saying it like it is."

(*Communication*, p. 108)

You will probably have to be assertive to get the respect you deserve.

(*Speak up*, p. 8)

自己主張とは、単に自己の意見を通すためのものではなく、主張をすることで相手からの信頼と敬意を得ることができるのだと説明する。

また、*Communication* では assertive communication について以下のように説明する。

When you communicate with an assertive style, you make direct statements about your thoughts, feelings and wishes. (中略) You can negotiate and compromise without dismissing yourself or your rights or violating the rights of others.

(*Communication*, p. 108)

自己主張は、自己や自己の権利を放棄せず、同時に相手の権利を脅かさず交渉し歩み寄るために重要なのだと解説している。

このような考え方は、日本語で一般に考えられる「自己主張」、つまり、強引に自己の主張を押し通すというものとはかなり相違する。英語では、会話は相互の信頼と敬意を築くために不可欠なもので、自己主張はそれに大きな役割を果たしているのである。逆に言えば、自己主張なしで相手から信頼や敬意を得ることは必ずしも容易ではないことが伺える。

4.2 情報の受け手側の前提

一方、情報の受け手側の振る舞いの特徴は、asking questions、giving comments、listening、showing interest の4つに集約することができる。

4.2.1 Asking questions (質問をする)

これらの本の中で章をまたぎ最も繰り返し主張されていることは、相手に対する質問の重要性である。例えば *Speak up* では、友人関係の築き方に関する Making and keeping friends の章で以下のように述べている。

Use the Sherlock Holmes when you want to start, join, or, continue a conversation by asking questions of others. (*Speak up*, p. 27)

友人と親しくなろうとする会話においては、コナン・ドイルの探偵シャーロック・ホームズを例に挙げ、ホームズのように相手に質問をすることが重要であると述べている。

How kids でも How do you become their friend? と題する章で、以下のように、友人になりたければまず質問するようにとアドバイスしている。

So when you first start talking to someone, ask them about themselves and pay attention to what they have to say! (*How kids*, p. 37)

また、別の本では、友人の作り方として、以下のような具体的な質問例まで挙げて、相手の日常生活に関して質問することの必要性を説明している。

I ask the person about things that are going on in his life, like...

How's everything going?

What have you been doing?

How's school?

Are you doing any sports?

Have you played any fun video games?

Seen any movies lately? *(Social rules, p. 5)*

これは挨拶の仕方に関する章での記述の一部であるが、挨拶には挨拶の定型表現に加えて雑談(Chit-chat)を伴うべきで、その雑談には上記のような相手への質問が大事な役割を果たすと解説している。

Communication は、6冊の中では最も年長者向けの本であるが、そこでは Mastering the art of conversation (会話技法の習得) の1つとして asking questions を挙げている。そのうえで質問の下位分類として、相手の名前などの基本的情報を尋ねる ritual questions (儀礼的質問) と、より詳細な情報を引き出す informational inquiries (情報要求質問) があり、前者を契機として後者へとつないでいくのが望ましいと、詳細に質問の仕方を解説している (*Communication*, p. 143)。

また、質問をする意義について、*Speak up* は以下のように説明する。

Questions not only start conversations, they keep them going, too. That's because questions force both people in the conversation to talk. (中略) The best questions are open-ended — they can't be answered with a simple yes or no. Yes-or-no questions are *closed* questions. They can end conversations because the answer they ask for is only one word. But open-ended questions invite people to talk more. (中略) Someone could just say yes or no to the closed questions and be done with it. But a person would have to think more about the open-ended questions and give you specific information or opinions in an answer. That would lead to a longer, and better, conversation. (*Speak up*, pp. 28-29)

ここでは、質問をするということは、相手を会話に参加させることだと述べる。特に open-ended な質問であれば、相手は詳細な情報や意見を提供せねばなら

ず、それが長い会話、より良い会話につながると説明する。つまり、質問という行為は、情報の受け手側から相手の self-disclosure を誘発するものだとと言える。その意味で、情報の受け手側の asking question と情報の送り手側の self-disclosure の目的は同じで、自己開示を行うことであり、その結果、相手との関係を深めることを目指した行為と言えるのである。

4.2.2 Giving comments (コメントをする)

Asking questions と同様に、giving comments、つまり相手にコメントを返すことも重要であると強調される。

Keep your questions and comments on the same topic that the other person is talking about. (How to make, p. 29)

また、その理由として、*Dude* では、5 steps to good conversation の章で、相手にコメントをすることは、相手に関心を持っている事を示すと説明している。

Make comments or ask follow-up questions. Simple statements like “Wow” or “Cool” show you’re paying attention. (*Dude*, p. 76)

そして以下のように、友情を築く上で重要な役割を果たすとも指摘する。

Making comments on a friend’s topic is important for a friendship.

(*Social rules*, p. 17)

4.2.3 Listening (聞く)

これらの本の中では、相手の話を聞くよう促す記述がたびたび見られる。これ自体は英語に限ったことではなく日本語にも共通することであろう。しかし、英語の「聞き方」は日本語のそれとはかなり異なることが、その記述から明らかになる。*Social rules* の Listen to the speaker の章では聞き手が行うべき

ことを以下のように説明する。

The listener listens to the speaker and the topic.

The listener looks interested.

The listener makes comments on the speaker's topic.

The listener asks questions on the speaker's topic. (*Social rules*, p. 9)

「聞く」という行為は、単に大人しく聞くだけではなく、聞いた後にコメントや質問を投げかけ、関心があることを示す行為だと解説している。

Communication では Active listening と題する章があり、そこでは

Active listening is a necessary skill for building relationships.

(*Communication*, p. 13)

と述べ、聞く行為は人間関係を形成すると説明する。そのうえで、具体的な active listening の方法として paraphrasing、clarifying、providing feedback の3つが必要だと述べる。特に providing feedback に関しては、以下のよう説明している。

With feedback, you express what you think and feel about what you heard and your experience while listening. (*Communication*, p. 16)

つまり、feedback とは、聞いたことに対して聞き手の考えや感情を積極的に表現することで、その意味では、先述の asking questions や giving comments も聞く行為の一部だと言える。英語において「聞く」という行為は、ただ情報を受け取るという消極的な行為ではなく、受け取った情報に積極的に反応を返す行為であり、その意味では日本語で求められがちな「大人しく相手の話を聞く」行為とはかなり様相を異にするものである。

4.2.4 Showing interest (関心を示す)

これらの本の中では、積極的に相手に関心を示すこと (showing interest) も重要な項目として何度も述べられる。これは、上で述べた asking questions、giving comments、listening をも含むその上位概念と言えよう。たとえば *Social rules* には以下のようにある。

The other person asked the question because she is interested in my response and wants an answer. (*Social rules*, p. 16)

相手や相手の話に関心があるからこそ、それが質問やコメントという形で現れるのである。*Speak up* でも、先述の「シャーロックホームズのように質問せよ」の章で、その理由として、質問をすることはその人に関心を持っていることを示すためであると解説されている (*Speak up*, p. 29)。

また、質問以外にもアイコンタクトについて述べている箇所でも、アイコンタクトは相手に関心があることを示すために行うものであり、アイコンタクトがないということは、相手に関心がないという意味になり失礼になるとの解説が見られる (*How to make*, p. 20)。また、giving comments の節でふれたように、

Make comments or ask follow-up questions. Simple statements like “Wow” or “Cool” show you’re paying attention. (*Dude*, p. 76)

とも述べている。要するに、会話では質問やコメントをすることが必要で、それは相手に関心を向けること (paying attention) になるからなのである。

つまり、情報の受け手は相手に関心を示すことが重要であり、関心を示すためには相手の話を積極的に聞く (listening) が必要になる。そして、聞いていることを示すためには、積極的な質問 (asking questions) やコメント (giving comments) が不可欠になるのである。

4.3 送り手側、受け手側に共通する前提

4.3.1 Sharing (共有する)

送り手、受け手のいずれにも共通して強く主張されるのは sharing(共有) という概念である。たとえば、先に述べた listening(相手の話を聞く)という行為について、以下のような解説がある。

(Real listening is) To enjoy your interaction and appreciate that the person is sharing a part of himself or herself with you.

(*Communication*, p. 6)

聞くという行為は、相手がその人の一部を共有してくれることを享受する行為だと説明している。

また自己開示に関する記述でも、自己開示を sharing information about yourself, to build your relationships. (*Communication*, p. 21) と説明している。

さらに、会話をする時に気を付けるべき点として、以下のように、要点を共有できたかを確認することが重要だと述べる。

I check to see if I have shared the point of the story. (*Social rules*, p. 19)

また、良い友人になるには、話を通じて共有をすることが (talk and share with them) 重要だと述べる (*Social rules*, p. 27)。一方で、以下のように共有することで相手の関心を引き出すこともできるとの記述もある。

We all want to share our experiences, or new, cool things we have, with our friends or other people. Sharing these things is great and there are ways to share that create interest in what you want to show or tell.

(*How to make*, p. 35)

Speak up では、Sharing という章を設け、以下のように述べる。

Another way to start conversations and keep them going is to tell others something about yourself. Other kids are more likely to talk about themselves if you share something about yourself. Sharing means telling others your opinions, interests, plans and feelings. (*Speak up*, p. 32)

共有とは相手に対しての自己開示であり、それが相手の自己開示をも引き出すことだと述べる。つまり、先で述べた自己開示や自己主張とは、自分の意見を押し付けることなく、相手と情報、意見、感情などを share(共有)することなのである。

さらに同じ本の中では asking questions と関連して以下のような記載もある。

You can also use Sharing along with the Sherlock Holmes. You can share something about yourself, then ask follow-up questions to find out about the person you're talking to. (*Speak up*, p. 33)

共有とは、自己開示で自分の情報を相手と共有することだけでなく、それに続く質問によって相手の情報も引き出し共有することが重要になると解説している。そして以下では、共有することは、健全で信頼のおける関係を構築すると述べる。

...Sharing can help keep a friendship healthy. When you share about yourself, people learn to trust you and like you. Also, if a friendship becomes one-way—with only one person doing most of the Sharing—that friendship is one-sided and not healthy. (*Speak up*, p. 34)

つまり、相手と情報、感情、時間などを共有する sharing という概念は、英語の会話の在り方を支配する非常に根本的な考え方で、共有を目指すために話し手は自己開示や自己主張、一方、聞き手は積極的な聞き手である必要があり、具体的には質問、コメントなどで興味の提示を行う必要があるのである。

4.4 分析結果

これらの児童向け書籍の記述から読み取れる英語の交流会話とは、相手と情報や感情の共有（sharing）をすることを大前提としていることがわかる。そして、共有することが信頼や友情を生むと考えられている。さらに、共有のためには、情報の送り手はすすんで自己開示をし、自己主張を行うことで相手に自分を理解させることが重要となる。一方、情報の受け手は、相手に共有すべき情報を提供させるために、相手に対して積極的に関心を示して働きかけることが重要となる。その具体策として、ただ相手の情報を受け取るだけではなく、相手に対して多くの質問やコメントをする自発的な聞き手になることが求められるのである。つまり、英語の sharing とは、会話参加者が相互に積極的に働きかけることで情報を共有することであり、それは日本語の会話にありがちな「話を大人しく聞く」、「お節を拝聴する」ものとは、その前提を異にしていると言えよう。

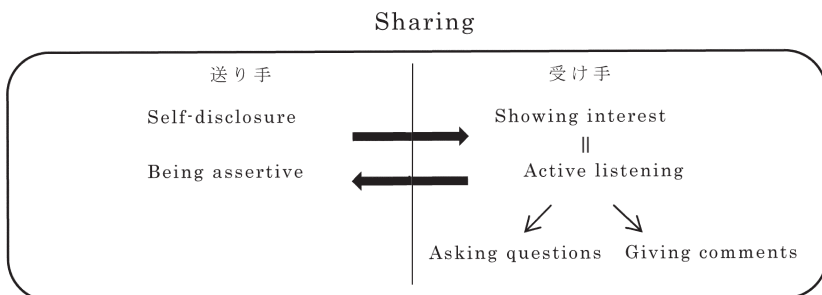


図2 英語の交流会話の前提のモデル図

5. 考察

このような英語の会話の前提は、具体的にどのような相互行為を生み出しているのでしょうか。本節ではこの会話の前提を、大谷（2015）の英語の談話例と対照しながらその表出の仕方を確認する。さらに、比較のために日本語の談話例も利用する。

大谷（2015）は、日本語と Inner-Circle（英、米、豪）の英語の交流会話を分析し、そこで好んで用いられるスタイルの相違を指摘した。そして英語で頻繁に使用が認められたスタイルを Interactive Style と名付けた。このスタイルは、疑問文、上昇音調の tag question、上昇音調の平叙文などを用いて相手に情報要求を行いながら会話を進めるスタイルで、3種の英語に共通して圧倒的に多く用いられていた。一方、日本語の会話では、英語にはほとんど現れない Monologue Style の存在を指摘した。これは、情報の送り手が1人で話し、他の会話参加者はあいづちや非常に短いコメントのみで聞き手に徹するスタイルである。それらの例を以下に示す。

会話例1は、3人のオーストラリア英語母語話者の男性が初対面で自己紹介を兼ねて話している会話の一部で、まさにこれから人間関係を築こうとする交流会話である。会話参加者 AU2、AU6、AU8はいずれも大学生、あるいは大学院生で、各自の研究分野について話している。この場面では AU6 が主たる情報の送り手で、彼の専門である朝鮮語が話題となっている。AU2、AU8は主に情報の受け手で、AU6の専門分野とは全く異なる研究に携わっている。

[会話例1] （会話記号については付記を参照のこと）

01 AU8: So what, what is your focus for study? ↑ Are you

02 doing other languages? ↑ 情報要求

03 AU6: Um well, I am doing Korean. 情報提供

04 AU8: Oh really. 共感

05 AU6: [but um]

- 06 AU8: [That's] intense. That's cool. 共感
- 07 AU6: Yeah.
- 08 AU8: Yeah.
- 09 AU2: Is it, is it intense? ↑ Have you done it before? ↑ 情報要求
- 10 AU8: No. 情報提供
- 11 AU2: Because my, my girlfriend went to Korea 情報提供
- 12 AU6: [Mm]
- 13 AU8: [Mm]
- 14 AU2: and she said that the characters are really quite easy
15 to sort of understand 情報提供
- 16 AU6: Yeah.
- 17 AU2: and pick up. 情報提供
- 18 AU6: Yeah, yeah. The, the alphabet is really quite simple 情報提供
- 19 AU2: Mm
- 20 AU6: but that's only part of it. 情報提供
- 21 AU6 and AU2: @ @ @
- 22 AU2: The language a, a whole is a bit more XX ? ↑ 情報要求
- 23 AU6: Yeah.
- 24 AU2: What about like the sort of grammar ↑ or 情報要求
- 25 AU6: The grammar uum, do you know much about
26 Japanese? ↑ 情報要求
- 27 AU2: No.
- 28 AU6: Okay. I was going to say it's basically the same
29 grammar as Japanese 情報提供
- 30 AU2: Oh right 共感
- 31 AU6: um like, but the different words 情報提供
- 32 AU8: Mm (大谷, 2015, pp. 204-205 一部抜粋)

情報の受け手である AU2と AU8は、非常に頻繁に「情報要求」や (01-02、09、22、24行目)、「共感」などを表すコメントを行い(04、06、30行目)、AU6の研究についての情報を引き出そうとしている。それに答えて AU6はその都度「情報提供」を行っている。(03、18、20、28-29、31行目) また AU6も、25-26行目で AU2、AU8に背景知識について情報を求めている。このように会話参加者が積極的な聞き手(Active Listener)となって質問やコメントで相手の自己開示を相互に促しながら、情報共有をめざし会話が進んでいく。これはまさに、上記で明らかになった英語の会話の前提通りだと言えよう。

[会話例 2]

02 その XX@@ 情報要求

04 J40: な、どう、どう言ったら XX [@@]

06 I35: はい。

08 ソフトマティクス 17 っていうふうに言ってて、

10 J37: あ、そうですね、「I43さん。2」はい。

12 I40: あそう、う、うーんと、まあ研究室は違うんですけど、

14 J37:「ああ、そうなんですか↑」

16 J37: [ふーん↑]

17 J40: [同じこと] やって、同じ、ようなことを、広い枠組み
18 で見れば、やってるんですけど、ただまああっちは、タ
19 ンパク質の相互作用、を、何だろ、()なんていうかな、
20 なんか、けい、形を使って、測るとかそういうことやって
21 てるんですけど。僕の場合は、タンパク質、の、原子1
22 個1個に注目して、シミュレーションをするみたいな、
23 [ことをやって] て。 [情報提供]

24 J35: [ふーん↑]

25 J40: まあ、どうなんですかね↑将来があるかどうか [分かん
26 ないですけど。@@ 1] [情報提供]

27 J35: [え↑@@ 1] [や、 2]

28 J40: [一応、 2] えっとー、()んっとその、今の修論のテ
29 ーマは、それを使って、えっと、タンパク質はタンパ
30 ク質というのか、どれぐらい相互作用、えと、相性は
31 いいかみたいなことを、シミュレーションして、測っ
32 てあげるっていうこと、を、テーマにしてて、えっと
33 ー、その一、手法の精度を上げる、()方法を考える、
34 みainaことが、 [情報提供]

35 J37: うーん。

36 J40: 今の [修論のテーマに一応、] やってるんですけど、 [情報提供]

37 J37: [ああ、ツールの、ああ。]

38 J40: それーと、もう1つ別な、@@えっとその、シミュレー
39 ションの手法そのものが、ものすごい計算時間かか [る
40 んで、] [情報提供]

41 J37: [うん。]

42 J40: それを、どうにかして、高速化できないかっていう、の
43 も、ずっと議論されてて、 [情報提供]

- 44 J37: うーん。
- 45 J40: そっちのほうが、実は好きだったり [するんですけども。
- 46 @@ 1] 情報提供
- 47 J37: [ああ、なるほど 1]
- 48 J35: [@@ 1]
- 49 J40: ただ [与えられてるテーマは 2] 情報提供
- 50 J37: [へー。 2]
- 51 J40: 別な方向 [みたいな 3] 感じなんで、 情報提供
- 52 J37: [あー。 3]
- 53 J40: どうしようかなって、[いろいろ 4] 情報提供
- 54 J37: [あーなるほど。 4]
- 55 J40: 悩んでる @@ なんですよね。 (1) 情報提供

(大谷, 2015, pp. 214-215 一部抜粋)

この会話では、主たる情報の送り手は J40 で、J35、J37 は受け手となっている。J37 は最初の 01-02 行で質問形式で情報の要求を行い (「どうなんです ↑ バイオインフォマティクスの。その XX」) 話題の導入を行っている。しかし、J40 がいったん自分の専門について話し始めると (12 行目以降)、J37、J35 はあいづち (「ああ」、「へー」、「ふーん」、「ああそうなんですか」など) を提供するのみである。J40 の研究について自分から質問などで情報を求めて、それを共有しようという姿勢はなく、また逆に J40 が 2 人に情報要求することもない。結果的に J40 が 1 人で話し続け、他の 2 人はあいづちを打ってその話を聞くだけの Monologue Style となっている。

大谷 (2015) の調査結果では、英語会話にこのような Monologue Style の話し方はほとんど見られない (イギリス英語 0 %、オーストラリア英語 5 %、アメリカ英語 3 %)。それに対し、日本語会話の 22 % がこのスタイルであった。つまり、積極的に相手と情報を共有しようとする聞き手行動は、日本語では英語ほどは求められていないと考えられる。相手からの情報は受け止めるが、自

分からさらに積極的に情報を引き出し共有しようとする姿勢は、日本語ではぶしつけで押しの強い行動として受け止められる可能性があるからである。会話例2のような日本人の話し方の背後には、情報の共有よりも、相手の領域に容易には踏み込まないという会話の前提が、英語以上に強く支配しているのであろう。

この傾向は、他の研究結果にも見てとれる。例えば岩田（2015）は日・英語の自己開示を比較対照し、日本語会話では話し手が自ら自己開示をするときも、また聞き手が情報を求めて相手に自己開示を促すときも、その内容の掘り下げが英語と比べて浅く、表面的な話しに終始する傾向が強いと指摘する。これは、英語の会話参加者が、日本語の参加者以上に相互的に情報の共有を目指すかゆえに、より深い自己開示へとつながるためだと考えられる。また、重光(2015 c)は日・英語の談話に見られる応答要求発話を比較し、日本語では情報を引き出す応答要求の発話は少なく、同意や内容確認の応答要求発話が多いのに対し、英語では情報授受のための応答要求発話が多いと指摘する。これも、英語が日本語以上に、会話参加者との情報の共有を目指すからこそであると言えよう。

6. まとめ

日本人が英語を話す際に、このような英語の会話の前提を理解していなければ、英語の言語知識を持ちながらも先述したような会話にうまく参加できない事態が生じるのはもっともと言える。このような社会言語知識の教授、そしてそれに基づいた相互行為の行い方の訓練が今後の英語教育において重要な鍵となろう。しかし、現状では、両言語間の会話の前提や相互行為の特徴に関する研究が未だ十分とは言えない。また、英語教師の間でも、これらの社会言語能力の重要性が十分に認識されていないという深刻な問題もある。ましてや、これらの違いを具体的にどのように授業の中で教授すべきなのか、その教授法も明確ではない。

これらの現状を鑑みると、今後の課題としては、これまで個別に行われがち

であった社会言語学の研究と英語教育の研究が連携することが何よりも重要だと言えよう。まず、社会言語学的な観点から日本語と英語の相互行為の特徴をより明確にすることが重要であろう。また、その成果を英語教育の分野で生かすためには、CEFR がすでに導入しているように、言語の技能を 4 技能 (reading, writing, listening, speaking) ではなく、それに interaction (相互行為) を加えた 5 技能と考え、日本人にとって困難となる英語の interaction の特徴を CEFR-J や学習指導要領などに明示する必要がある。そのうえで、どのような interaction の教授方法が効果的かを解明することが急務である。

付記：文字化記号

- [: 発話の重複の始まり
-] : 発話の重複の終わり
- [] 内の数字 : 重複している発話
- @ : 笑い
- X : 聞き取り不能な発話
- ↑ : 上昇イントネーション
- () : 1 秒以下のポーズ
- (4) : ポーズの秒数

分析対象資料

- Briggs, N., & Shea, D. (2016). *How to make & keep friends: Tips for kids to overcome 50 common social challenges*. Middletown, DE: Lightning Source Inc.
- Cooper, S. (2005). *Speak up and get along!: Learn the mighty might, thought chop, and more tools to make friends, stop teasing, and feel good about yourself*. Golden Valley, MN: Free Spirit Publishing Inc.
- Diamond, S. (2011). *Social rules for kids: The top 100 social rules kids need to succeed*. Shawnee Mission, KS: AAPC Publishing.
- Espeland, P., & Verdick, E. (2007). *Dude, that's rude! (Get some manners)*. Minneapolis, MN: Free Spirit Publishing Inc.
- Michelle, L. (2016). *How kids make friends: Secrets for making lots of friends*,

no matter how shy you are. Evanston, IL: Freedom Publishing Co.

Skeen, M., McKay, M., Fanning, P., & Skeen, K. (2016). *Communication skills for teens: How to listen, express & connect for success*. Oakland, CA: Instant Help Books.

参考文献

- Brown, G., & Yule, G. (1983). *Discourse analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Council of Europe, Council for Cultural Co-operation Education Committee Modern Languages Division, Strasbourg. (2001). *Common European framework of reference for languages: Learning, teaching, assessment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Drew, P., & Heritage, J. (1992). *Talk at work: Interaction in institutional settings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FitzGerald, H. G. (2003). *How different are we?: Spoken discourse in intercultural communication*. Clevedon: Multilingual Matters.
- Goffman, E. (1983). Felicity's condition. *American Journal of Sociology*, 89(1), 1-53.
- Gumperz, J. J. (1982). *Discourse strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hiraga, M., & Turner, M. J. (1995). What to say next?: The sociopragmatic problem of elaboration for Japanese students of English in academic contexts. 『大学英語教育学会紀要』 26, 13-30.
- 平賀正子・ジョーン ターナー. (1996). 「教育における異文化間コミュニケーションの問題点：日本人留学生のチュートリアルに基づく一考察」『放送大学研究年報』 14, 91-109.
- 岩田祐子. (2015). 「日・英語初対面会話における自己開示の機能」津田早苗・村田泰美・大谷麻美・岩田祐子・重光由加・大塚容子著『日・英語談話スタイルの対照研究：英語コミュニケーション教育への応用』（pp. 37-91）東京：ひつじ書房.
- 近藤彩. (2007). 『日本人と外国人のビジネス・コミュニケーションに関する実証研究』東京：ひつじ書房.
- 牧野成一・鎌田修・山内博之・齊藤真理子・萩原稚佳子・伊藤とく美…中島和子. (2001). 『ACTFL-OPI 入門：日本語学習者の「話す力」を客観的に測る』東京：アルク.
- 村田和代・井出里咲子. (2016). 『雑談の美学：言語研究からの再考』東京：ひつじ

書房.

大谷麻美. (2007). 「異文化間コミュニケーションにおける topic-shift : 何がミスコミュニケーションを引き起こすのか」『日本英語コミュニケーション学会紀要』16(1), 1-14.

大谷麻美. (2015). 「話題展開スタイルの日・英語対照分析：会話参加者はどのように話題の展開に貢献するのか」津田早苗・村田泰美・大谷麻美・岩田祐子・重光由加・大塚容子著『日・英語談話スタイルの対照研究：英語コミュニケーション教育への応用』(pp. 193-229) 東京：ひつじ書房.

尾崎明人・椿由紀子・中井陽子. (2010). 『日本語教育叢書「つくる」会話教材を作る』東京：スリーエーネットワーク.

重光由加. (2015a). 「初対面会話で求められていること：日本語母語話者・英語母語話者へのインタビューを比較して」『ことば・文化・コミュニケーション：立教大学異文化コミュニケーション学部紀要』7, 143-151.

重光由加. (2015b). 「‘We had a good conversation!’：英語圏の ‘Good conversation’ とは」津田早苗・村田泰美・大谷麻美・岩田祐子・重光由加・大塚容子著『日・英語談話スタイルの対照研究：英語コミュニケーション教育への応用』(pp. 27-36) 東京：ひつじ書房.

重光由加. (2015c). 「日・英語の男性初対面会話に見られる応答要求発話：応答の連鎖」津田早苗・村田泰美・大谷麻美・岩田祐子・重光由加・大塚容子著『日・英語談話スタイルの対照研究：英語コミュニケーション教育への応用』(pp. 93-134) 東京：ひつじ書房.

寺内一・小池生夫・高田智子. (2008). 「企業が求める英語力調査」小池生夫研究代表『第二言語習得研究を基盤とする小、中、高、大の連携をはかる英語教育の先導的基礎研究：平成16年度～平成19年度科学研究費補助金（基盤研究（A））研究成果報告書』(pp. 447-476).

津田早苗・村田泰美・大谷麻美・岩田祐子・重光由加・大塚容子. (2015). 『日・英語談話スタイルの対照研究：英語コミュニケーション教育への応用』東京：ひつじ書房.

植田栄子. (2014). 『診療場面における患者と医師のコミュニケーション分析』東京：ひつじ書房.

Yamada, H. (1997). *Different games, different rules: Why Americans and Japanese misunderstand each other*. New York: Oxford University Press.